

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan memerlukan pengelolaan usaha yang baik dan harus mampu mengembangkan setiap aktivitasnya agar dapat berkembang dan bertahan dari masa ke masa. Pengelolaan yang baik dalam hal ini yakni bidang keuangan, sumber daya manusia, produksi dan pemasaran. Salah satu tujuan didirikannya suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal melalui faktor terpenting yaitu penjualan. Setiap perusahaan dalam memasarkan suatu produk yang telah dihasilkannya berusaha untuk menguasai pasar seluas-luasnya agar mampu mencapai pasar yang potensial. Semakin luas pasar yang dikuasai maka semakin baik perusahaan, karena semakin luas pemasaran berpengaruh pada keuntungan bagi perusahaan. Penjualan yang dapat dilakukan oleh perusahaan terdiri penjualan tunai dan penjualan kredit. Biasanya karena persaingan yang ketat antara perusahaan yang sejenis maupun tidak sejenis, karena keterbatasan pasar sehingga perusahaan sebagian besar dalam proses penjualannya menggunakan cara kredit. Hal seperti ini, berakibat timbulnya resiko seperti tidak tertagihnya piutang yang berakibat pada kerugian bagi perusahaan.

Sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis (Krismiaji, 2005:4). Sedangkan pengertian sistem informasi akuntansi menurut Bodnar dan Hopwood (2001:1)

adalah kumpulan sumber daya seperti orang dan perlengkapan yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya menjadi informasi. Dari uraian tersebut diatas maka sistem informasi akuntansi yang efektif dan efisien diharapkan dapat memberikan informasi yang handal dan dapat menyediakan informasi yang berkualitas bagi pihak-pihak yang membutuhkan, harus bebas dari kesalahan-kesalahan, tidak bias, dan harus jelas maksud dan tujuannya. Untuk dapat menghasilkan informasi dengan karakteristik tersebut, data yang diproses dalam sistem informasi akuntansi harus data yang benar dan akurat agar dapat menghasilkan informasi yang dapat dipercaya.

Keberhasilan manajemen sangat tergantung dari sumber, keakuratan, dan ketepatan waktu informasi yang dimiliki. Informasi berperan penting dalam proses pengambilan keputusan atas setiap kegiatan operasional yang dilakukan di perusahaan. Dengan informasi yang lengkap, maka ketidakpastian terhadap tindakan yang akan diambil dapat dikurangi. Semua anggota dari manajemen perusahaan mulai dari tingkat terendah sampai yang tertinggi akan memerlukan informasi yang luas, beragam, dan sesuai kebutuhan manajemen baik informasi yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif. Selain itu, informasi dihasilkan melalui sistem informasi akuntansi yang memadai untuk menampung, menyeleksi, mengolah, dan menyajikan informasi yang berguna sesuai dengan kondisi perusahaan.

Saat ini, persaingan bisnis antar perusahaan semakin ketat, sehingga setiap perusahaan dituntut untuk meningkatkan kualitas kerja, mutu pelayanan, dan ketepatan data. Khususnya untuk perusahaan perdagangan, komputerisasi sistem

yang meliputi sistem pembelian, sistem penjualan dan sistem akuntansi akan sangat membantu bila dibandingkan dengan sistem manual. Dengan mengubah sistem manual menjadi sistem komputerisasi maka kehilangan data dan ketidakpastian *output* akan dapat diminimalisir pada setiap perusahaan. Waktu yang dibutuhkan untuk mendapatkan data yang diperlukan akan jauh lebih cepat, tepat, dan akurat. Proses pencatatan transaksi bisnis secara otomatis bertujuan untuk mempermudah pengguna yang tidak mahir dalam bidang akuntansi. selain itu, waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan satu siklus akuntansi akan jauh lebih singkat.

Obyek dalam studi lapang ini adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan khususnya Truck. Perusahaan ini melayani 3S yaitu *sales*, *service*, dan *sparepart*. Sebagai perusahaan dagang yang banyak diminati oleh pangsa pasar distributor dan logistik untuk area Jawa Timur, penting bagi perusahaan ini mengembangkan sistem informasi akuntansi khususnya dalam akuntansi penjualan agar memudahkan manajemen atau pemimpin perusahaan dalam memantau profit, menganalisis kinerja perusahaan, mengambil keputusan, mengalokasikan sumber daya, hingga mengendalikan perusahaan. Bentuk pengendalian yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah mengenai pengendalian terhadap sistem dan prosedur akuntansi penjualan. Pelaksanaan sistem dan prosedur penjualan sangat dipengaruhi oleh isi laporan yang akan dihasilkan dan jika diterapkan dalam penjualan maka distribusi penjualan adalah prosedur peringkasan rincian yang tercantum dalam faktur penjualan. Pengendalian atas sistem dan prosedur distribusi penjualan bertujuan untuk proses pengendalian agar sistem dan prosedur yang telah ditetapkan dapat berjalan sesuai dengan perencanaan yang telah

ditetapkan. Sisi lainnya, melalui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan secara tepat maka perusahaan dapat menghindari terjadinya penyimpangan atas aktivitas penjualan yang terjadi, baik penjualan kredit maupun tunai.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan studi lapang penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dengan menggunakan sistem manajemen baru pada perusahaan untuk menjadi bahan penelitian dengan judul **“SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT INDOMOBIL PRIMA NIAGA (HINO) SURABAYA”**.

1.2 Tujuan Studi Lapang

Tujuan melakukan studi lapang ini antara lain :

1. Untuk mengetahui apakah perusahaan telah melakukan penerapan prosedur penjualan dengan baik.
2. Untuk mengetahui sistem pengendalian intern pada PT Indomobil Prima Niaga (HINO) Surabaya.
3. Untuk mengetahui gambaran yang jelas tentang sistem informasi akuntansi penjualan PT Indomobil Prima Niaga (HINO) Surabaya apakah sudah efektif dan efisien.
4. Untuk memenuhi salah satu syarat akademik dalam menyelesaikan program D3 Akuntansi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Surabaya (STIESIA).

1.3 Manfaat Studi Lapang

Manfaat studi lapang ini adalah :

1. Untuk penulis sebagai memperdalam pengetahuan dan menambah wawasan tentang pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan.
2. Memberikan masukan dan pertimbangan pengambilan keputusan agar perusahaan dapat menjadi lebih baik lagi.
3. Menambah wawasan bagi pembaca mengenai sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan dagang dan bisa dijadikan bahan referensi untuk tugas penulisan buku lain.

1.4 Ruang Lingkup Studi Lapang

Ruang lingkup atau pembatasan yang dimaksudkan agar dalam pembahasan tidak keluar dari topik tugas akhir dengan kata lain menghindari pembahasan yang terlalu luas. Maka ruang lingkup pembatasan dibatasi terhadap sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Indomobil Prima Niaga (HINO) Surabaya.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dilakukan agar penulis mendapat bukti akurat untuk penelitian yang sedang dikerjakan. Langkah pengumpulan data ini paling strategis dalam studi lapang karena untuk mencapai tujuan dalam mendapatkan data yang akurat dan menguji kebenaran yang dapat dipertanggung jawabkan secara

ilmiah. Dalam pengumpulan data tersebut, penulis menggunakan beberapa metode, sebagai berikut :

1. Observasi

Teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung melalui studi lapang di PT Indomobil Prima Niaga (HINO) Surabaya, serta mengumpulkan data-data mengenai sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan.

2. Wawancara

Pengumpulan data dengan cara tanya jawab langsung dengan pihak perusahaan yang berwenang dalam memberikan informasi mengenai proses penjualan yang dilaksanakan di PT Indomobil Prima Niaga (HINO) Surabaya.

3. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data berdasarkan peraturan yang berlaku dan berkaitan dengan prosedur penjualan, serta mengumpulkan bukti-bukti seperti surat-surat, bukti transaksi, dan laporan yang memuat dalam kejadian di lapangan. Guna teknik pengumpulan data ini untuk mempelajari dan mengkaji data sistem informasi akuntansi penjualan yang berjalan di PT Indomobil Prima Niaga (HINO) Surabaya.